



PULSO

Productivo

Observatorio trimestral UIC

Indicadores clave de actividad, expectativas
y decisiones empresariales

Primer trimestre 2026



Entre la caída y la cautela: la nueva dinámica de la industria en Córdoba

Los resultados del primer relevamiento de 2026 muestran una **industria en transición, atravesada por tensiones en la demanda, expectativas fragmentadas y desafíos estructurales que condicionan la inversión y la competitividad.**

Más que una caída puntual, lo que emerge es un cambio en la lógica de funcionamiento: **la industria no enfrenta un límite en su capacidad productiva, sino en las condiciones para activarla.**

En este contexto, la prioridad empresarial se desplaza **del crecimiento al sostenimiento, postergando decisiones de expansión y transformación.**



Josefina Schapira
*CEO Perspectivas
Sociales - Investigación
Social de Mercado*





Pendiente negativa

La dinámica productiva del sector industrial **presenta un carácter contractivo.**

Mientras un 40% de las empresas logra sostener sus niveles de productividad, el 44% reporta retrocesos y solo un 16% evidencia crecimiento.

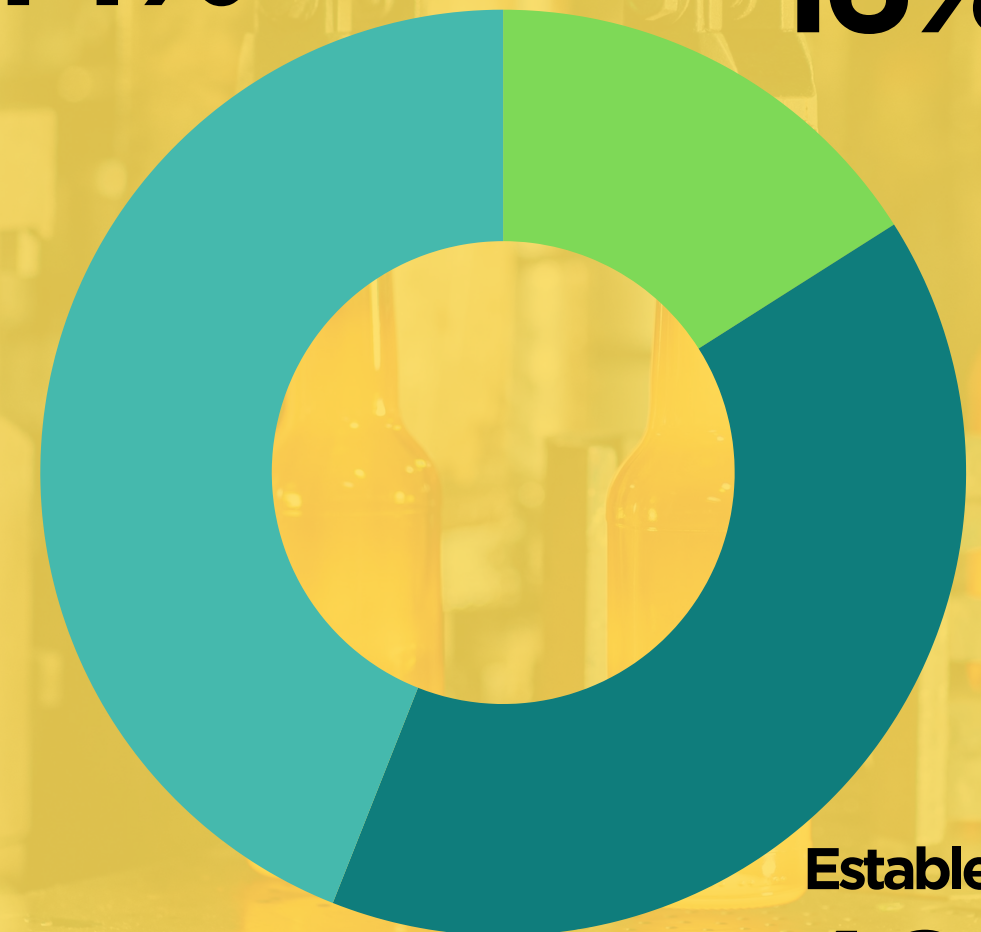
El 46% de las empresas registra caídas en la actividad tanto trimestrales como interanuales.

El deterioro deja de ser episódico y comienza a consolidarse como tendencia.

Producción Primer trimestre

En retroceso
44%

En ascenso
16%



Estable

40%



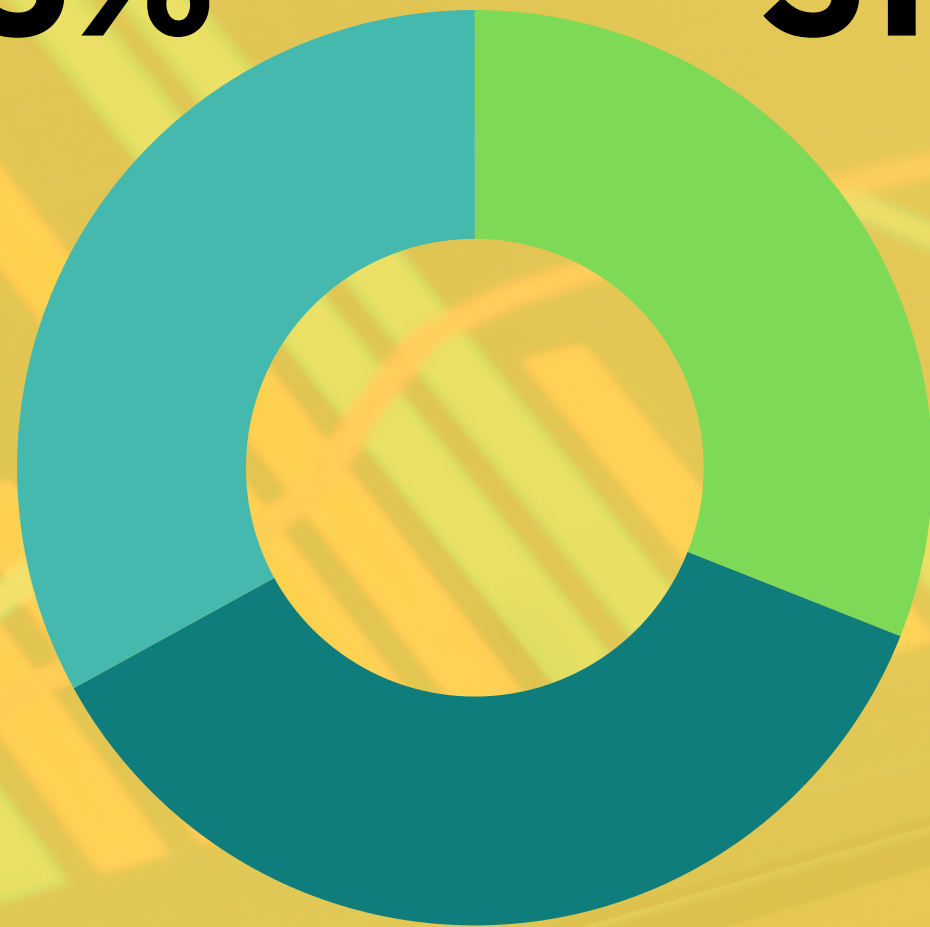
Expectativa a 12 meses

Caída de actividad

33%

Crecimiento

31%



Estabilidad

36%



El sistema pierde dirección: no hay consenso sobre el escenario futuro

El deterioro de la actividad impacta directamente sobre las expectativas empresariales, **debilitando la perspectiva de crecimiento que predominaba en períodos anteriores.**

El escenario se fragmenta en tres posiciones sin predominio claro: un 31% proyecta crecimiento, un 33% anticipa una mayor caída y un 36% se mantiene en una posición neutral.

Esta dispersión no es neutra: se traduce en decisiones más cautelosas. De hecho, **el 41% de las empresas no prevé realizar inversiones, limitando la acumulación de capital y la capacidad de recuperación futura.**



79%

De las empresas se describe como expectante o preocupada

Una competitividad condicionada

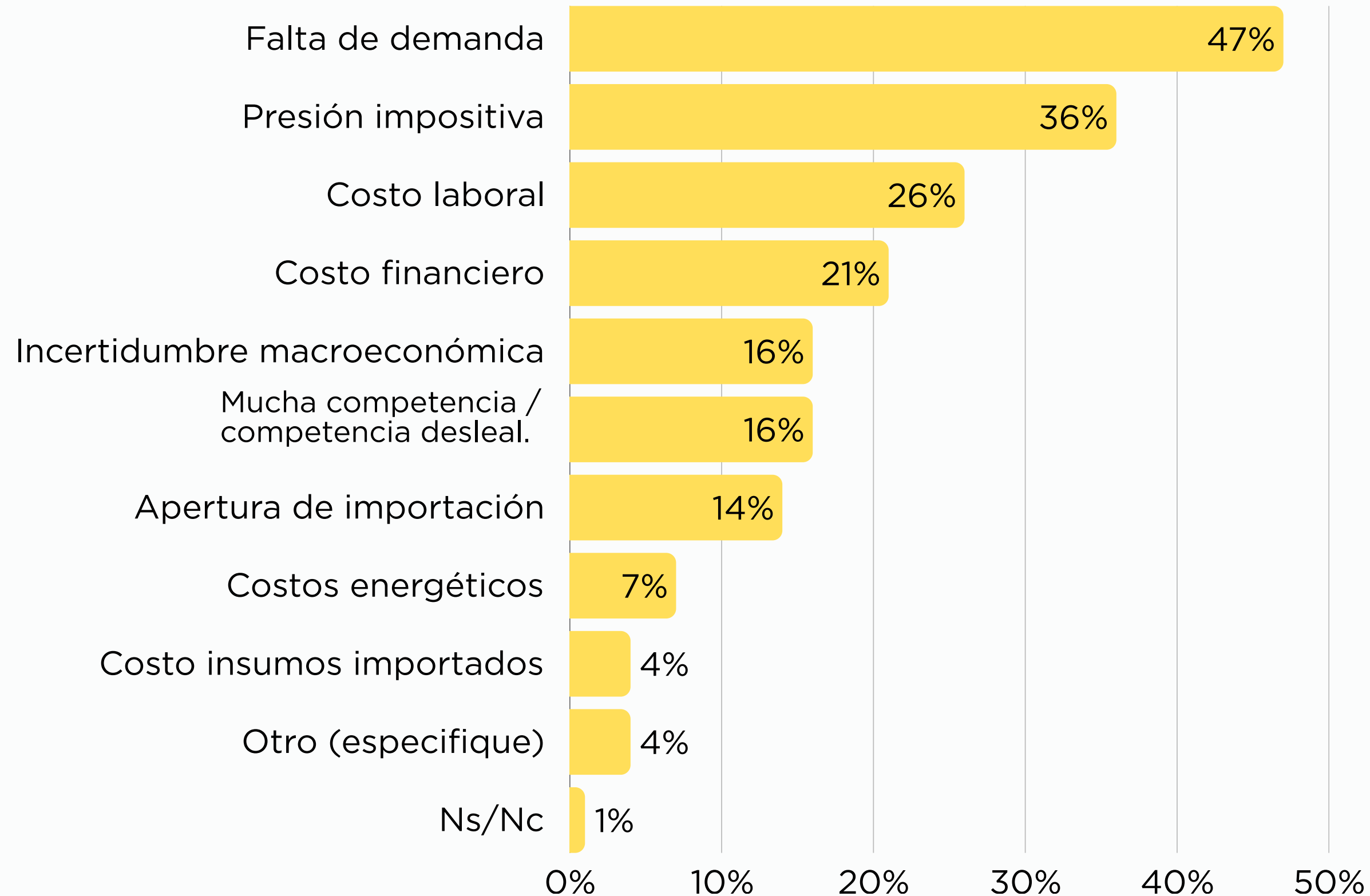
La industria cordobesa no se percibe como estructuralmente inviable, pero sí fuertemente condicionada.

Solo el 8,1% considera que el sector tiene una competitividad fuerte, mientras que la gran mayoría se ubica entre una percepción intermedia o débil.

En este contexto, **el 79% de las empresas se describe como expectante o preocupada**, reflejando un clima de cautela que atraviesa al conjunto del sector.



Obstáculos para el desarrollo industrial



La falta de demanda se posiciona como el principal obstáculo para el desarrollo industrial, muy por encima del resto de los factores.

En segundo lugar, la presión impositiva y el costo laboral configuran un **escenario de rentabilidad debilitada, incluso en contextos de baja actividad.**





Financiamiento defensivo y poco profundo

El financiamiento empresarial se apoya principalmente en recursos propios, lo que refleja una baja profundidad del sistema financiero. A medida que aumenta el tamaño de la empresa, comienzan a diversificarse las fuentes, con mayor presencia del crédito bancario y, en menor medida, de programas públicos.



¿Cuál es la principal fuente de financiamiento?

% de empresas que utilizan

	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA TRAMO 1	MEDIANA TRAMO 2	GRANDE
 Recursos propios Es la principal fuente en todos los tamaños de empresas	59%	60%	52%	40%	44%
 Crédito bancario (nacional) Gana relevancia en las medianas, especialmente en el tramo 2.	13%	21%	30%	36%	25%
 Programas públicos Tienen mayor presencia entre las grandes empresas.	0%	0%	4%	13%	13%
 Otras fuentes Tienen baja relevancia en todos los segmentos.	6%	6%	5%	8%	6%



La inversión se orienta a **sostener y competir**

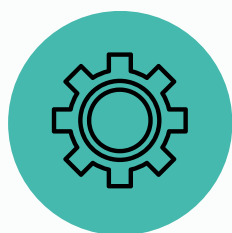
En un contexto restrictivo, la inversión pierde carácter expansivo y se orienta a **sostener competitividad y eficiencia operativa.**



La inversión en innovación/tecnología lidera las prioridades y se consolida como el **foco estratégico** para impulsar la competitividad empresarial, especialmente en las empresas de mayor tamaño.



La innovación/tecnología es la principal prioridad en todos los tamaños de empresa y su relevancia crece con el tamaño.



La maquinaria/equipo se mantiene como segunda prioridad estable en todos los segmentos.





El capital de trabajo **gana relevancia** en pequeñas y medianas empresas (tramo 1).



Prioridades de inversión a 6 meses

Si solo tuvieras 2 fichas para invertir en tu empresa en los próximos 6 meses, ¿dónde las pondrías?



OPCIONES DE INVERSIÓN	MICRO (% del total)	PEQUEÑA (% del total)	MEDIANA TRAMO 1 (% del total)	MEDIANA TRAMO 2 (% del total)	GRANDE (% del total)
 Maquinaria / Equipo	33%	28%	30%	26%	25%
 Innovación / tecnología	34%	35%	38%	46%	50%
 Capital de trabajo	19%	26%	25%	18%	17%
 Bienes de uso	7%	6%	4%	8%	4%
 NS/NC	6%	4%	2%	3%	4%

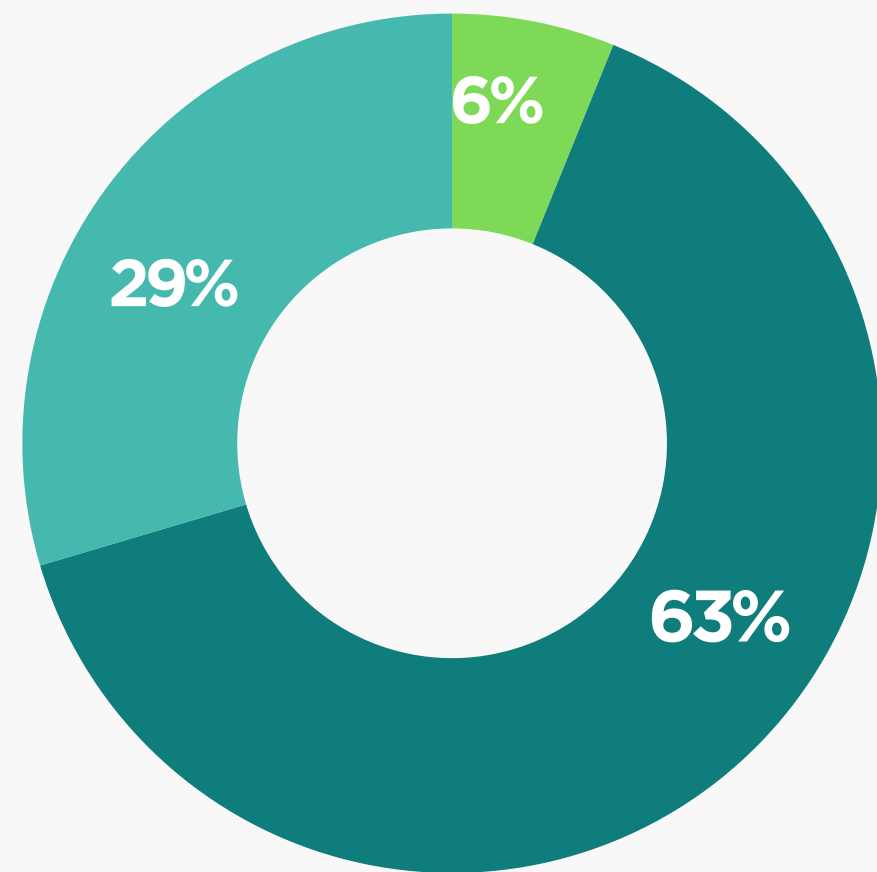
El empleo no anticipa la crisis, la confirma



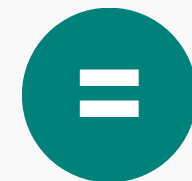
La dinámica del empleo muestra un predominio de estabilidad, aunque con señales de ajuste en segmentos específicos.

Las empresas medianas concentran la mayor volatilidad, mientras que las grandes adoptan un comportamiento más conservador.

¿Cómo evolucionó tu plantel de trabajadores/as en el último trimestre?



(% de empresas)



Se mantuvo: 63% (predomina la estabilidad laboral en todas las empresas).



Disminuyó: 29% (hay ajustes, especialmente en empresas medianas).



Aumentó: 6% (el crecimiento del empleo es acotado).

Según tamaño de empresa

Micro y pequeñas: predomina el mantenimiento del empleo (65% y 50% respectivamente).

Medianas: concentran la mayor volatilidad: 49% (tramo 1) y 48% (tramo 2) se mantuvo, pero 32% y 40% disminuyó.

Grandes: 65% se mantuvo y solo 25% disminuyó, mostrando mayor estabilidad.


El empleo no anticipa la crisis, la confirma





1  **Falta de demanda:** la debilidad del mercado interno es el principal freno para la actividad.

2  **Caída de actividad:** se reduce el nivel de actividad actual frente al trimestre anterior.

3  **Mayor capacidad ociosa:** la infraestructura disponible queda subutilizada.

4  **Se frena la inversión:** La incertidumbre y la falta de tracción limitan la decisión de invertir.

5  **Financiamiento defensivo:** Predominan los recursos propios; el crédito bancario tiene bajo peso.

6  **Ajuste en el empleo (último recurso):** el ajuste aparece cuando la caída ya está consolidada y se vuelve inevitable.



Principales desafíos empresariales

Frente a este escenario, las empresas enfrentan un doble desafío **adaptarse a nuevas condiciones de mercado y sostener su rentabilidad.**

Entre los focos principales aparecen la necesidad de **reconfigurar modelos de negocio**, acceder a financiamiento para sostener inversiones y **encontrar caminos de crecimiento en un entorno más restrictivo.**

La adaptación deja de ser una opción táctica y pasa a ser una condición de continuidad.



Conclusiones



No se trata solo de una caída: la industria entra en una dinámica predominantemente contractiva.



La competitividad existe, pero aparece condicionada por el entorno económico y regulatorio, no por una falta de capacidad productiva.



La prioridad empresarial se desplaza del crecimiento al sostenimiento, lo que retrasa decisiones de inversión, innovación y transformación.



Metodología:

Composición de la muestra

Una muestra heterogénea del entramado industrial que refleja la estructura productiva: fuerte presencia pyme, con concentración en alimentos, metalmecánica y servicios industriales.

1. Distribución por sector principal

TOP SECTORES:

24% Alimentos y bebidas

10% Metalúrgicos y agrocomponentes

7% Servicios para la industria

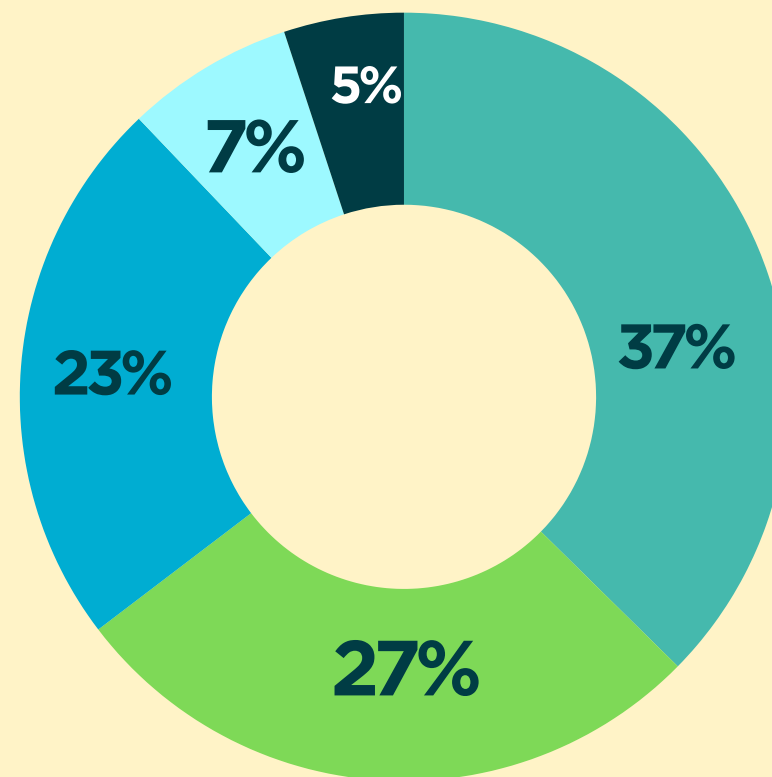
5% Gráfica y papel

4% c/u Energética / Autopartes
Maquinaria

(+20 sectores adicionales con participación menor al 4%. diversidad sectorial, con núcleos industriales claros).

369 Total de empresas encuestadas:

2. Tamaño de la empresa (por ventas anuales)



MICRO: 37%

PEQUEÑA: 27%

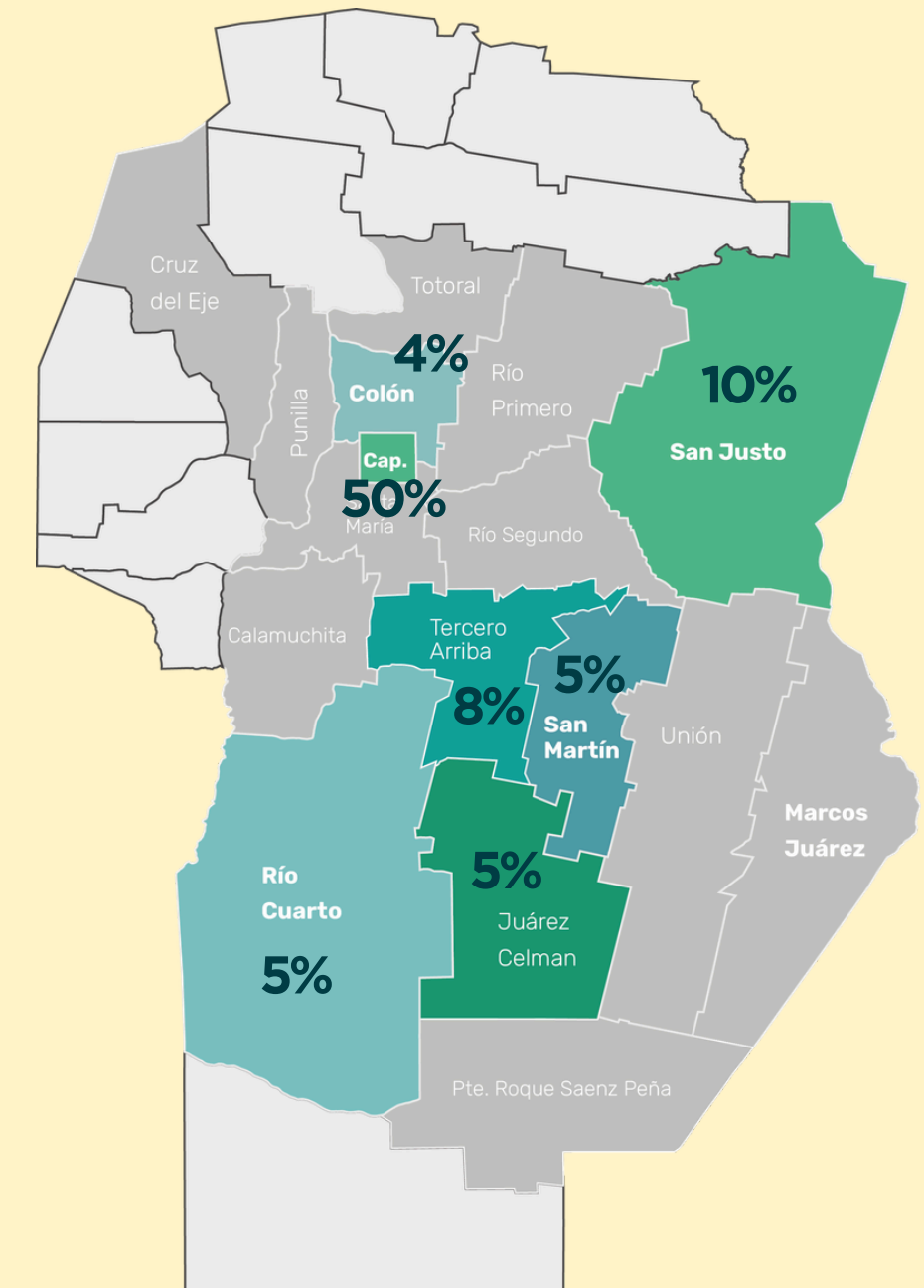
MEDIANA TRAMO 1: 23%

GRANDE: 5%

MEDIANA TRAMO 2: 7%

Predominio PyME (64%)

3. Cobertura territorial



CAPITAL: 50%

SAN JUSTO: 10%

TERCERO ARRIBA: 8%

GENERAL SAN MARTÍN: 5%

JUÁREZ CELMAN: 5%

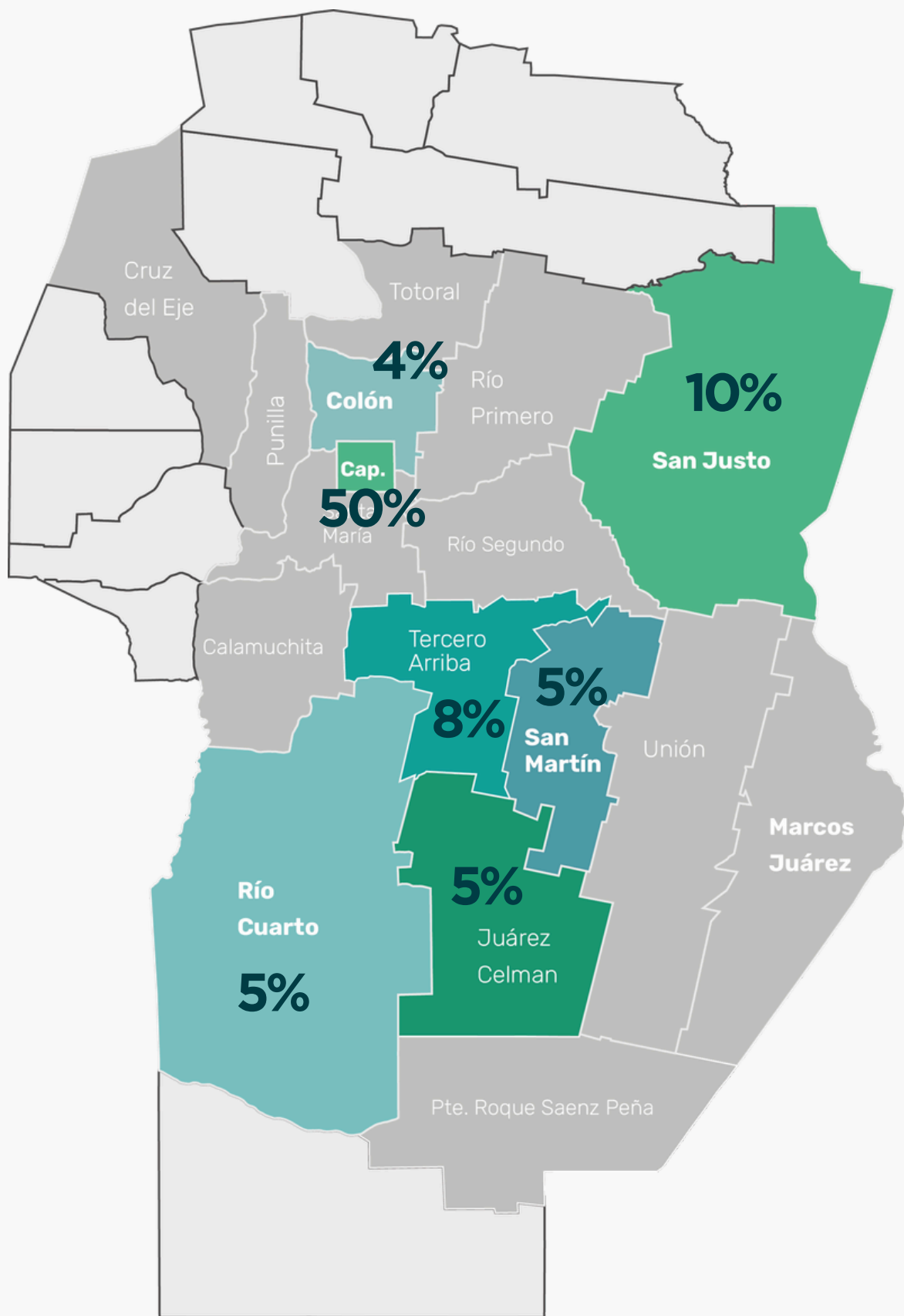
RÍO CUARTO: 5%

COLÓN: 4%



Concentración territorial de la actividad industrial

La muestra presenta una fuerte concentración en el departamento capital, seguida por polos productivos del interior provincial.



CAPITAL: 50%
SAN JUSTO: 10%
TERCERO ARRIBA: 8%
GENERAL SAN MARTÍN: 5%
JUÁREZ CELMAN: 5%
RÍO CUARTO: 5%
COLÓN: 4%

17 departamentos relevados.

Lectura de la muestra:

Área metropolitana: la estructura territorial refleja una fuerte concentración en el área metropolitana, con participación más dispersa en el interior.

Polos productivos: los principales polos productivos del interior aportan volumen, pero no logran equilibrar el peso del departamento capital.

“
La actividad industrial relevada se concentra territorialmente, con baja densidad en la mayoría de los departamentos.
 ”

iMuchas gracias!

